

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2020 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Трейд Менеджмент»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, размещенные путем открытой подписки, в количестве 20 000 (Двадцати тысяч) штук, номинальной стоимостью 10 000 (Десять тысяч) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 200 000 000 (Двести миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1440-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, идентификационный номер выпуска 4B02-01-00498-R-001P от 02.12.2019.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенными к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Генеральный директор общества с ограниченной
ответственностью «Трейд Менеджмент»

Г. Ф. Типпель

(подпись)

« 05 » апреля

2021 г.

М.П.

Контактное лицо:

Директор Департамента
экономики
(должность)

Пилипенко Светлана
Валерьевна
(фамилия, имя, отчество)

+7 (495) 987-41-65

Телефон:

**Адрес электронной
почты:**

svetlana.pilipenko@pochtavip.com

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

Содержание:

1.	Общие сведения об эмитенте.....	3
1.1.	Основные сведения об эмитенте.....	3
1.2.	Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.	3
1.3.	Стратегия и планы развития деятельности.....	6
1.4.	Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	6
1.5.	Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.	9
1.6.	Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.	10
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	12
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.	13
2.1.	Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	13
2.2.	Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.	14
2.3.	Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.	17
2.4.	Кредитная история эмитента за последние 3 года.	18
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.20.	19
2.6.	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.	19
2.7.	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	21
2.8.	Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.	21

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте:

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Трейд Менеджмент»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Трейд Менеджмент»

ИНН: 7719433140

ОГРН: 5157746152130

Место нахождения: 129347, г. Москва, ул. Лосевская, д. 18, этаж 2, комната 13

Дата государственной регистрации: 08.12.2015

1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.

ООО «Трейд Менеджмент» управляет 74 магазинами, из них 49 – мультибрендовые магазины lady & gentleman CITY и 25 – монобрендовые бутики по Armani Exchange (22 ед.), EA7 Emporio Armani (1 ед.) и HUGO (2 ед.).

История создания ООО «Трейд Менеджмент»

1993 г. – бизнес начался с поставки брюк «Майер» и кожгалантереи в крупные универмаги Москвы и Санкт-Петербурга.

1997 г. – открытие первого розничного магазина мужской одежды Gentleman в московском ТЦ «Охотный ряд».

2001 г. – открытие первого в Москве мультибрендового магазина мужской и женской одежды lady & gentleman CITY.

2005 г. – выход на региональные рынки: Санкт-Петербург, Самара, Казань, Екатеринбург, Тюмень.

2012 г. – запуск пилотного проекта в формате fashion department store, предлагающего мужскую, женскую, детскую одежду и аксессуары от итальянских дизайнеров. Ввод новой торговой марки KORPO в ассортимент магазинов lady & gentleman CITY.

2014 г. – запуск корнерной системы. Корнеры расположены в ряде торговых секций lady & gentleman CITY, включают наличие специального оборудования и особую раскладку товара по стандартам известных брендов.

Открытие первого бутика Armani Jeans в торговом центре ТРЦ «Европейский» (далее трансформировался в концепт Emporio Armani).

Внедрение прогрессивной системы складской обработки, хранения товара и подсортировки магазинов за счет использования новой системы программного обеспечения, что позволило свести к минимуму человеческий ресурс и привело к сокращению расходов на складскую логистику.

2015 г. – регистрация ООО «Трейд Менеджмент», под управлением которого находится 74 магазина.

2016 г. – ввод новой для российского рынка марки Armani Exchange. Получено эксклюзивное право на открытие данных бутиков в Москве.

Открытие корнеров Patrizia Pepe и Boss Hugo Boss Orange.

Запуск концепта Casual Day in lady & gentleman CITY. Новый формат объединяет под одной крышей лучшие casual-коллекции ведущих европейских брендов направлений «деним» и «спорт».

2017 г. – открытие первого аутлета (магазина, специализирующегося на продаже одежды известных брендов со значительными скидками) сети lady & gentleman CITY в России, который расположился в пространстве торгового центра международного масштаба – Vnukovo Outlet Village.

Корнерное представление коллекций от BOSS Orange, BOSS Green, EA7 Emporio Armani, Armani Exchange, Basler, Laurèl, Trussardi Jeans, Gerry Weber, Finisterre, KORPO, Liu Jo и других марок, а также большой выбор детских коллекций от ведущих европейских марок представлены со скидками до 70%.

Покупка двух магазинов Armani Jeans у АО «БНС Групп» (далее трансформировались в концепт Armani Exchange).

2018 г. – открытие первых в России монобрендовых магазинов немецкого бренда HUGO в новом формате.

Запуск моно брендового бутика EA7 Emporio Armani (спортивная версия) в Москве.

Внедрение обновленной программы лояльности для покупателей – Fashion Club.

2019 г. – запуск доставки товаров интернет-магазина lgcity.ru по всей России.

Открытие флагманского мультибрендового магазина lady & gentleman CITY площадью 3,5 тыс. кв. м в СТЦ «МЕГА Теплый Стан» (Москва). Особенность заключается в зонировании каждого из 24 брендов: корнеры оформлены в фирменном стиле Модного дома, что помогает клиенту легко ориентироваться. В формате хард-корнера работают ведущие магазины сети lady & gentleman CITY в СТЦ «МЕГА» в Химках, Санкт-Петербурге («Дыбенко»), Казани и Екатеринбурге.

По запросу поставщика ООО «ГЕРРИ ВЕБЕР РУС» в 2019 году ООО «Трейд Менеджмент» было добавлено в список контрагентов, на сделки которого распространяется страховое покрытие ведущей международной компании Atradius N.V. Страхование исполнения обязательств по оплате поставок позволит эмитенту значительно снизить портфель банковских гарантий/аккредитивов и повысить эффективность бизнеса.

2020 г. – в августе в одном из престижных районов Москвы ЗАО в многофункциональном центре KVARTAL WEST открылся первый мультибрендовый магазин lady & gentleman STREET.

В ноябре в ТЦ «Авиапарк» в мультибрендовом магазине lady & gentleman CITY был открыт первый корнер Tommy Hilfiger общей площадью более 65 кв. м. с расширенным ассортиментом актуальной коллекции бренда.

Компания активно укрепляет сотрудничество с поставщиками, запуская маркетинговые активности: в октябре 2020 года стартовал совместный проект с торговой маркой

Alessandro Manzoni Yachting, а в ноябре 2020 года с итальянским брендом EA7 Emporio Armani.

С 1 декабря федеральная сеть магазинов lady & gentleman CITY, lady & gentleman STREET, Armani Exchange, EA7 Emporio Armani, HUGO осуществляет продажу товара в рассрочку совместно с ПАО «Совкомбанк». Также с 7 декабря запущена система с использованием QR-кодов при оплате товара по программе ПАО «Сбербанк».

Идет развитие интернет-магазина www.lgcity.ru, а также работа по созданию мобильного приложения, запуск которого запланирован на 2-3 квартал 2021 года.

За 27 лет бизнес прошел все этапы становления российского рынка одежды и продолжает активно развиваться, следуя мировым тенденциям.

Устав эмитента размещен: <http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38009>.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

Эмитент не планирует менять основной вид деятельности.

Компания запустила программу реновации, предполагающую строительство в рамках магазинов lady & gentleman CITY галерей персонифицированных пространств (хард-корнеров) партнеров.

Ее целью является рост продаж на 10-15% и привлечение новых брендов. Фокус внимания также будет направлен на открытие монобрендовых бутиков.

Кроме этого, активно развивается интернет-магазин lgcity.ru в целях увеличения онлайн-продаж.

Стратегия ООО «Трейд Менеджмент» предусматривает в 2021 г.:

- Создание на базе магазина в московском ТРК «Европолис» галереи хард-корнеров;
- Монтаж корнеров HUGO, Patrizia Pepe, Bogner, Tommy Hilfiger и др. в торговых центрах Москвы;
- Рост эффективности торговых площадей за счет реновации магазинов lady & gentleman CITY;
- Увеличение товарооборота интернет-магазина lgcity.ru до 15% от товарооборота. Также ведутся работы по созданию мобильного приложения, которое станет для компании lady & gentleman CITY полноценным новым каналом продаж, развивающимся параллельно с интернет-магазином;
- Оптимизация коммерческих расходов.

К 2022 г.:

- Увеличение маржинальности сети;
- Открытие торговых точек площадью 800-2000 м2 в городах с населением свыше 1 млн человек;
- Увеличение объема онлайн-продаж до 20-25% от общего товарооборота;
- Оптимизация логистики- сокращение сроков завоза товара.

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

Более половины магазинов эмитента lady & gentleman CITY, Armani Exchange, EA7 Emporio Armani и HUGO работают в Москве.

Также сеть осуществляет свою деятельность в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Казани, Омске, Самаре, Ростове-на-Дону, Уфе, Красноярске, Краснодаре, Тюмени и Сочи. Доставка заказов, оформленных в интернет-магазине, осуществляется во все регионы России.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Кол-во магазинов	18	22	25	28	32	36	38	41	47	51	66	73	75	74
Площадь, м2	15 087	18 015	20 186	24 945	32 378	37 963	39 906	44 930	50 929	55 467	61 272	64 101	64 195	62 240
Прирост по кол-ву		22%	14%	12%	14%	13%	6%	8%	15%	9%	29%	11%	2,7%	0%
Прирост по		19%	12%	24%	30%	17%	5%	13%	13%	9%	10%	5%	0,1%	

Конкуренты	ЦУМ, ГУМ, Mercury	Магазины «Холдинг- Центр»	Zara, Mango, H&M
-------------------	----------------------	------------------------------	---------------------

В премиум-сегменте конкурентами эмитента выступают магазины, представленные в ЦУМе, ГУМе и Mercury.

1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.

Дочерние и (или) зависимые общества ООО «Трейд Менеджмент» отсутствуют.

Подконтрольные организации эмитента, имеющие для него существенное значение, отсутствуют.

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

Уставный капитал ООО «Трейд Менеджмент»: 500 000 (Пятьсот тысяч) рублей, оплачен полностью.

По состоянию на 31.12.2020 года учредителями ООО "Трейд Менеджмент" являются: Головин Лев Николаевич - 51% в уставном капитале, ЗАО «Эй-Эр-Си Холдинг» - 49%.

Изменения в структуре участников:

1. 29.05.2020 уполномоченным государственным органом зарегистрированы изменения в составе участников ООО "Трейд Менеджмент". Основание - заключение договора купли-продажи части доли в уставном капитале ООО "Трейд Менеджмент". Структура после регистрации изменений: Головин Лев Николаевич - 51% в уставном капитале и ЗАО «Эй-Эр-Си Холдинг» - 49%.

В том числе изменения в структуре участников после отчетной даты:

2. 26.01.2021 уполномоченным государственным органом зарегистрированы изменения в составе участников ООО "Трейд Менеджмент". Основание - заключение договора дарения доли в уставном капитале ООО "Трейд Менеджмент". Структура после регистрации изменений: Головин Александр Львович - 51% в уставном капитале и ЗАО «Эй-Эр-Си Холдинг» - 49%.

3. 17.03.2021 уполномоченным государственным органом зарегистрированы изменения в составе участников ООО "Трейд Менеджмент". Основание - заключение договора купли-продажи доли в уставном капитале ООО "Трейд Менеджмент". Структура после регистрации изменений: Головин Александр Львович - 100% в уставном капитале.

Конечный бенефициар ООО «Трейд Менеджмент» с 17.03.2021 г. – Головин Александр Львович.

Органами управления Общества являются:

- Общее собрание участников Общества;
- Генеральный директор Общества.

Высшим органом Общества является Общее собрание участников, согласно п. 8.2 Устава ООО «Трейд Менеджмент».

Собрание назначает Генерального директора Общества сроком на три года (п. 8.12). Генеральный директор осуществляет руководство текущей деятельностью Общества (п. 8.13).

Уставом ООО «Трейд Менеджмент» не предусмотрено формирование коллегиального исполнительного органа.

Генеральный директор ООО «Трейд Менеджмент» – Типпель Геннадий Федорович, генерал-лейтенант с высшим военным образованием. Осуществляет общее руководство

деятельностью компании, формирует кадровую политику, обеспечивает управленческую безопасность бизнеса.

Занимаемые за последние годы должности:

с 2018 г. – генеральный директор ООО «Трейд Менеджмент».

Профессиональные достижения за время работы в ООО «Трейд Менеджмент»:

- постановка стратегических целей и задач, контроль их исполнения;
- построение бизнес-процессов;
- повышение деловой репутации компании-эмитента и сети lady & gentleman CITY на рынке;
- улучшение коммерческих условий с партнерами, в том числе заключение прямых контрактов;
- содействие в укреплении партнерских отношений со всемирно известной группой Giorgio Armani S.p.A., а именно: открытие в России сети бутиков Armani Exchange (первые в континентальной Европе) и флагманского бутика спортивной марки EA7 Emporio Armani (первые в России);
- достижение договоренностей с группой Hugo Boss об открытии в России сети бутиков HUGO (первые в РФ);
- обеспечение создания интернет-магазина lgcity.ru.

1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).
У эмитента и ценных бумаг эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

Всю выручку ООО «Трейд Менеджмент» получает от продажи одежды и аксессуаров. Товарооборот эмитента за 2020 год составил 736,9 тыс. чеков.

Показатели товарооборота эмитента	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Средний чек, руб.	11 340	11 589	12 279
Количество чеков, шт.	884 100	980 758	736 866

Под управлением эмитента находится 74 магазина, 44 из них открыто в Москве. Также 6 магазинов работает в Екатеринбурге, по 3 – в Нижнем Новгороде, Новосибирске и Уфе, оставшиеся – в Казани, Краснодаре, Омске, Сочи, Санкт-Петербурге, Тюмени, Красноярске, Ростове-на-Дону, Самаре.

В структуре продаж ООО «Трейд Менеджмент» наибольшую долю занимают пять крупных брендов.

Структура выручки по брендам, %	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
ARMANI EXCHANGE	12,0%	12,4%	14,7%
ALESSANDRO MANZONI	9,1%	9,2%	9,8%
Boss Hugo Boss	7,1%	7,7%	7,8%
RITTER	8,3%	7,5%	6,3%
EA 7 EMPORIO ARMANI	3,5%	4,2%	5,3%
Прочие	60,0%	59,0%	56,1%
Итого выручка, тыс. руб.:	3 250 004	6 460 479	5 595 508

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Показатели, тыс. руб.	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Валюта баланса	2 202 064	3 062 959	2 436 997
Основные средства	392 054	1 141 354	997 920
Собственный капитал	34 669	267 796	397 860
Запасы	1 042 586	1 310 686	866 447
Дебиторская задолженность	455 878	446 223	430 949
Кредиторская задолженность	1 929 593	1 945 726	936 524
Финансовый долг	237 802	825 246	1 071 064
долгосрочный	0	655 000	200 000
краткосрочный	237 802	170 246	871 064
Выручка	3 250 004	6 460 479	5 595 508
Валовая прибыль	2 752 110	4 369 349	3 390 306
EBITDA	113 821	474 047	383 397
Проценты к уплате	10 827	57 632	58 744
Чистая прибыль	33 591	233 128	130 064
Долг / Выручка	0,07	0,13	0,19
Долг / Капитал	6,86	3,08	2,69
Долг / EBITDA	2,09	1,74	2,79
Валовая рентабельность	84,7%	67,6%	60,6%
Рентабельность по EBITDA	3,5%	7,3%	6,9%
Рентабельность по чистой прибыли	1,0%	3,6%	2,3%

Согласно исследованию Fashion Consulting Group (FCG) в 2020 году объем российского фэшн-рынка сократился на 26%, что объясняется снижением покупательской активности на фоне пандемии и локдаунов. Выручка эмитента в сравнении с 2019 г. снизилась в меньшей степени – на 13,4% и составила 5,6 млрд руб. по состоянию на 31.12.2020.

У эмитента запланированы следующие мероприятия по наращиванию выручки:

В 3 кв. 2021 г. запланирована реконструкция магазина в ТРЦ «Колумбус» (г. Москва). В связи с чем, ожидается прирост выручки на 10% по данному магазину, так как обновление торгового пространства будет стимулировать посетителей к повторному посещению магазина.

Также компания намерена увеличить эффективность торговых площадей за счет реноваций (создания концептуальных магазинов), которые заключаются в строительстве в рамках мультибрендовых магазинов lady & gentleman CITY галерей персонифицированных пространств брендов-партнеров (в формате хард-корнеров). Создание галерей хард-корнеров в ТРЦ «МЕГА Тёплый Стан» и ТРК «Европолис» планируется во 2-м квартале

2021 года. Прирост выручки по участвующим торговым маркам запланирован на уровне 100-150%.

Продолжается диверсификация линейки брендов. В период продажи зимней коллекции были запущены новые бренды – итальянские молодежные торговые марки Imperial и Peuterey Plurals, известные бренды женской одежды Manila Grace и Navigare и американский бренд Tommy Sport.

Финансовый долг на 31.12.2020 г. составил 1 071 млн рублей, из которых 200 млн рублей – размещенные в декабре биржевые облигации. Оставшаяся часть преимущественно сформирована долгом перед ПАО «Сбербанк».

Дебиторская задолженность осталась на уровне 2018-2019 г.г. и на конец 2020 года составила 430,9 млн рублей. Она сформирована преимущественно арендными авансовыми платежами и авансами некоторым поставщикам и подрядчикам. Кредиторская задолженность на конец 2020г. сократилась на 1 млрд руб. рублей по сравнению с предыдущими периодами, что свидетельствует о своевременных расчетах с контрагентами. Улучшение эффективности магазинов будет проходить за счет плановой реновации, которая заключается в строительстве в рамках магазинов lady & gentleman CITY галерей персонифицированных пространств брендов-партнеров (хард-корнеров). Целью программы модернизации является рост продаж на уровне 30% в год, в то время как продажи в мультибрендовых секциях магазинов ежегодно растут на 5-10%.

Кроме этого, положительно повлияет на ключевые показатели ООО «Трейд Менеджмент» и реализация мероприятий по развитию интернет-магазина lgcity.ru и созданию мобильного приложения, направленных на увеличение доли онлайн-продаж среди потребителей сети.

Методика расчета приведенных показателей

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	Итог по разделу III баланса
Запасы	стр. 1210 Бухгалтерского баланса
Долгосрочные финансовые вложения	стр. 1170 Бухгалтерского баланса
Краткосрочные финансовые вложения	стр. 1240 Бухгалтерского баланса
Кредиторская задолженность	стр. 1520 Бухгалтерского баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Финансовый долг	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса
Долгосрочный финансовый долг	стр. 1410 Бухгалтерского баланса
Краткосрочный финансовый долг	стр. 1510 Бухгалтерского баланса
Выручка	стр. 2110 Отчета о финансовых результатах
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчета о финансовых результатах
EBITDA	Отчет о Прибылях и Убытках: Прибыль (убыток) от реализации (строка 2200) + Прочие доходы (строка 2340) – Прочие расходы (строка 2350) + амортизация в себестоимости, управленческих и коммерческих расходах (анализ 02 счета за период аналогичный периоду Отчета о прибылях и Убытках).
Проценты к уплате	стр. 2330 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр. 2400 Отчета о финансовых результатах
Финансовый долг/Выручка	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса)/«Годовая выручка»
Финансовый долг/Собственный капитал	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) разделить на Итог по разделу III баланса
Финансовый долг/ (EBITDA)	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса/ EBITDA
Валовая рентабельность	Валовая прибыль/Выручка
Рентабельность по EBITDA	EBITDA/Выручка
Рентабельность по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка

Бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента размещена: <http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38009>.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.

Внеоборотные активы, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Нематериальные активы	-	-	1 083
Основные средства	392 054	1 141 354	997 920
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-
Отложенные налоговые активы	3	5 080	6 350
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
Итого Внеоборотные активы	392 057	1 146 434	1 005 353
Оборотные активы, тыс. руб.			
Запасы	1 042 586	1 310 686	866 447
НДС	93 911	12 040	477
Дебиторская задолженность	455 878	446 223	430 949
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-
Денежные средства	204 973	146 204	131 850
Прочие оборотные активы	12 659	1 372	1 921
Итого Оборотные активы	1 810 007	1 916 525	1 431 644
ИТОГО АКТИВЫ	2 202 064	3 062 959	2 436 997

Величина активов на конец 2020 г. составила 2,4 млрд рублей, из них 40,9% приходится на основные средства и еще 35,5% – на запасы.

В 2020 г. основные средства компании снизились по сравнению с 2019г. на 12,6% (на сумму начисленной амортизации).

Стоимость запасов снизилась с 1,3 млрд рублей в 2019 году до 0,9 млрд рублей на конец 2020 года. Главное влияние на данную ситуацию оказал коронакризис: произошло снижение посещаемости магазинов из-за ограничений, а также снижение покупательской способности населения.

Долгосрчные обязательства, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Займы и кредиты	-	655 000	200 000
Отложенные налоговые обязательства	-	-	44
Итого долгосрчные обязательства	-	655 000	200 044
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.			
Займы и кредиты	237 802	170 246	871 064
Кредиторская задолженность	1 929 593	1 945 726	936 524
Доходы будущих периодов	-	-	-
Резервы предстоящих расходов и платежей	-	24 191	31 505
Итого Краткосрочные обязательства	2 167 395	2 140 163	1 839 093
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	2 167 395	2 795 163	2 039 137

На конец 2020 года финансовый долг ООО «Трейд Менеджмент» составил 1,1 млрд. рублей, долг перед поставщиками — 936,5 млн рублей. За счет кредиторской задолженности компания финансирует закупку товара, а также инвестирует в открытие новых торговых точек. В 2020 г. наблюдается рост финансового долга на 245,8 млн руб. по сравнению с 2019 г. Привлеченные дополнительные краткосрочные кредиты были направлены на замещение части кредиторской задолженности, которая по итогам года снизилась в 2 раза.

С точки зрения ликвидности баланса - более 77,8% краткосрочных обязательств покрыты оборотными активами: запасами, дебиторской задолженностью и остатками денежных средств на расчетных счетах.

Собственный капитал, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Уставный капитал	500	500	500
Нераспределенная прибыль	34 169	267 296	397 360
ИТОГО	34 669	267 796	397 860

Собственный капитал эмитента занимает в структуре активов 16,3%. Сформирован нераспределенной прибылью.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Финансовый долг, тыс. руб.	237 802	825 247	1 071 064
Долгосрчный	0	655 000	200 000
Краткосрочный	237 802	170 246	871 064

В основном кредитный долг представлен краткосрочными кредитами перед ПАО «Сбербанк», которые направляются на обеспечение закупки товара. Также в структуре долгосрочного финансового долга с 2019 года присутствует облигационный выпуск на 200 млн рублей.

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.2020.

Кредиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Импорт Плюс»	519 584	55,5%
«ХЬЮГО БОСС Рус»	116 186	12,4%
Patricia	17 572	1,9%
Прочие	283 182	30,2%
Общая кредиторская задолженность	936 524	100%

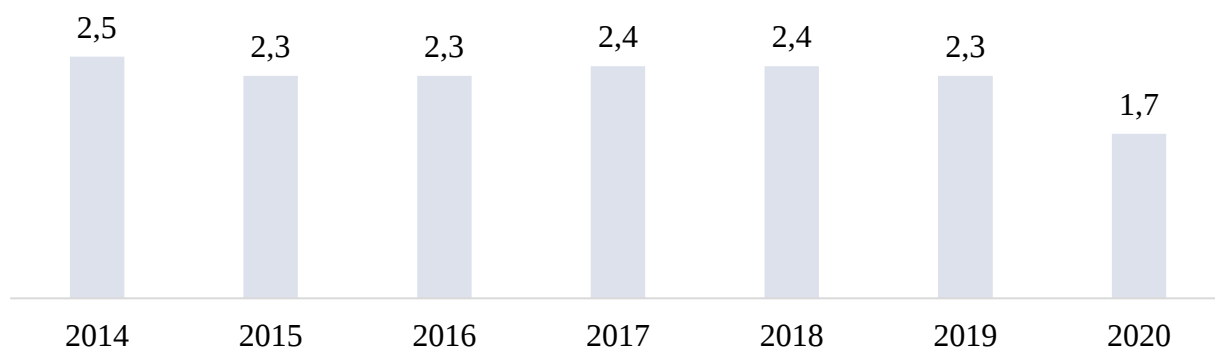
Основной долг представлен обязательствами перед европейскими брендами по прямым договорам поставки и перед российскими дистрибьюторами по прочим брендам.

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля, %
"ИКЕА Сентерс Рус Проперти Б"	87 598	20,3%
«ГРС «Дистрибьюшн»	74 917	17,4%
"ИКЕА Сентерс Рус Проперти А"	33 980	7,9%
ООО «МЕГА Белая Дача»	33 057	7,7%
ООО «Евростиль Ритейл»	28 591	6,6%
ООО «Беллгейт Констракшенз Лимитед»	18 341	4,3%
"МИРС"	14 773	3,4%
Прочие	139 692	32,4%
Общая дебиторская задолженность	430 949	100%

Дебиторская задолженность преимущественно сформирована авансовыми арендными платежами, крупнейшие – сеть магазинов «МЕГА».

Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

Объем рынка одежды, обуви и аксессуаров в России, трлн руб.

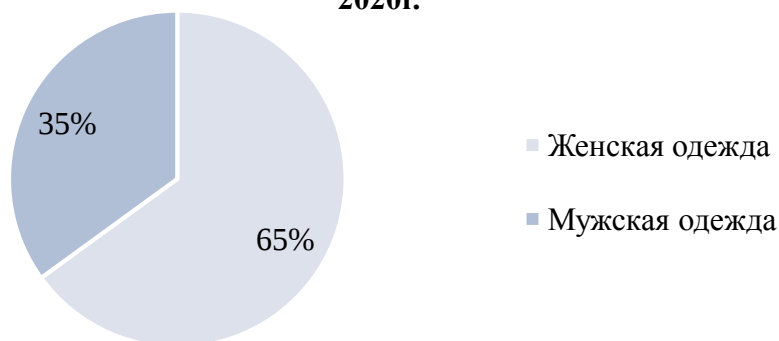


Согласно исследованию Fashion Consulting Group (FCG) по итогам 2020 года объем российского фешн-рынка (одежда, обувь и аксессуары) сократился на четверть, до 1,7 трлн рублей, что на 26% ниже объема 2019г.

Адаптация к условиям работы в пандемию, вложения в антикризисные меры и вынужденные скидки привели к «обнулению чистой прибыли» у многих фешн-компаний, которые испытывали сложности с продажами и до кризиса.

Продолжительный кризис в отрасли привел к сокращению точек в оффлайне, количество магазинов женской одежды в городах-миллионниках сократилось на 2%, детской одежды — на 5%. При этом эмитенту в 2020г. удалось сохранить количество магазинов на примерно на уровне 2019 г. – 74 шт., что позволит восстановить объемы реализации до докризисных значений на фоне общего восстановления рынка в 2021 г.

Структура российского рынка одежды по гендерному признаку, 2020г.



Сегмент женской одежды является наиболее крупным (около 65% рынка), но при этом наиболее активно развиваются сегменты мужской и детской одежды, прирост которых составляет более 15% в год.

Согласно отчету Fashion Consulting Group (FCG), наибольшую часть российского fashion-рынка занимает сегмент масс-маркета (марки ZARA, H&M, MARK SPENCER, RITTER и др.) – 65%, меньше четверти приходится на среднеценовой сегмент (ORSA, MARELLA, AMBIENTE, CARACTERE, SEVENTY, HUGO BOSS, TRUSSARDI и др.), еще 11% – на премиум (GIORGIO ARMANI, GIANFRANKO FERRE, CERUTTI, ROBERTO CAVALLI, VERSACE, LAUREL и др.). При этом доля среднеценового сегмента за 5 лет сократилась на 15%, с одновременным увеличением доли масс-маркета на 15% и премиум – на 1%. Структура продаж эмитента охватывает все перечисленные ценовые сегменты и позволяет оперативно адаптироваться под изменения потребительского спроса.

Рост сегмента масс-маркет обусловлен посткризисным «перетеканием» покупателей из среднеценового сегмента. Аудитория премиум-сегмента является наиболее устойчивой к увеличению цен. В среднем ценовом сегменте покупатели склонны совершать покупки на распродажах и в дисконтных магазинах.



Во время режима самоизоляции единственным каналом реализации одежды оставались интернет-продажи, однако этот способ покупки подходит не всем потребителям:

некоторым из них важно увидеть реальную вещь и примерить ее, чтобы оценить удобство, цвет, соответствие размера, сочетаемость с уже имеющейся одеждой. Как следствие, продажи одежды в период действия ограничительных мероприятий значительно сократились, но уже в 2021-2022 годах, согласно оценкам эмитента и аналитиков, ожидается полное восстановление рынка до прежних объемов.

2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.

В настоящий момент ООО «Трейд Менеджмент» не является участником судебных процессов, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

2.7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Риск	Способ нивелирования
Риск падения спроса	Нивелируется за счет развития онлайн-платформы lgcity.ru, где представлена вся, без исключения, товарная матрица сети и присутствия магазинов сети во множестве регионов. Как правило, снижение спроса в одном городе нивелируется увеличением спроса в другом. В 2020 году региональные магазины показали увеличение товарооборота по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
Риск оттока покупателей в сторону интернет-магазинов	Риск был высок во время пандемии. Однако, компании удалось поддержать продажи в этот период именно благодаря собственному интернет-магазину, который совершил рывок в развитии. Но после открытия ТЦ поток покупателей возвращается в оффлайн магазины. Покупатели отдают предпочтение розничным магазинам, где можно проконсультироваться с продавцом, потрогать, примерить и купить здесь и сейчас.
Риск бюджетного дефицита	Эмитенту удалось существенно снизить арендные расходы – получить каникулы на время пандемии и скидки по оплате на весь 2020 год. Новые партнерские договоренности предусматривают прямую зависимость арендных платежей от оборота вместо фиксированного тарифа. Так же Компания провела большую работу в части условий взаиморасчетов с поставщиками, что позволило увеличить отсрочку платежа до 120 дней. С целью наращивания процента продаж до скидок

	Эмитент существенно сократил сроки доставки товара: из Милана – 4 дня, из Гонконга в Москву – 17 дней по железной дороге.
Риск падения рентабельности магазинов	Рентабельность магазина зависит от множества факторов, и компания старается проанализировать все аспекты, в том числе арендные ставки, матрица ассортимента. Факты анализируются, после чего принимается решение. Так, в 2020 году было закрыто 2 магазина: ТЦ «Охотный ряд», ТРЦ «Афимолл Сити». Касательно матрицы: в портфеле компании более 30-ти магистральных, ключевых брендов. Но эмитент внедрил стратегию «диверсификации наоборот» сконцентрировавшись на том, что дает наибольшую отдачу. Отсюда и монобрендовые бутики, и отдельные площади с детской одеждой.
Эмитент подвержен рискам, связанным с международной торговлей	Поставщики предоставляют эмитенту дополнительные скидки, а также дают возможность вернуть непроданный товар, реализовать его обратно производителю. Такую опцию поддерживают около 90% партнеров. Это значительно стабилизирует рынок.
Продажи подвержены сезонным колебаниям	Эмитент стремится закупать продукцию у своих контрактных производителей в тех количествах, которые он планирует продать, основываясь на анализе потребительского спроса, прошлых продаж, тенденций моды и других факторах.
Валютные риски	ООО «Трейд Менеджмент» заключило с обслуживающим банком генеральное соглашение о срочных сделках на финансовых рынках, в соответствии с которым при необходимости эмитент может заключать опционные и форвардные сделки для хеджирования валютных рисков.

Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

Управление рисками эмитента состоит из следующих этапов:

- выявление факторов риска;

- оценка риска;
- выбор методов управления рисками.

В процессе выявления факторов риска систематизируется информация об их количестве, взаимосвязи и управляемости, вероятности несения убытков, связанных с данными факторами риска, а также о мерах, которые могут снизить возможные убытки либо выпадающие доходы.

Оценка риска строится на всестороннем изучении финансово-хозяйственной деятельности эмитента, внешней среды, на анализе внешних и внутренних факторов риска, построении и анализе цепочек развития событий при действии тех или иных факторов риска, установлении механизмов и моделей взаимосвязи показателей и факторов риска.

Оценка рисков производится после того, как возможные их предпосылки и источники идентифицированы и отнесены к одной из трех категорий:

- известные риски;
- предвидимые;
- непредвидимые.

Выбор метода оценки зависит от категории, к которой относятся выявленные факторы риска.

Так, для известных рисков при наличии соответствующей информации в качестве прогнозных оценок используют расчетную оценку ожидания потерь, оценку максимального снижения (при заданном уровне доверительной вероятности) величины контролируемых показателей и др.

При рассмотрении предвидимых рисков основное внимание направлено на выявление сценариев, при реализации которых может произойти снижение целевых показателей до критического уровня. В ряде случаев, когда эмитент не обладает достаточной статистической информацией, применяется метод экспертного построения сценариев.

В различных хозяйственных ситуациях эмитент использует разные способы достижения оптимального (приемлемого) уровня риска.